

# **El acceso a tierra a través de compra: La experiencia de Trocaire y organizaciones socias con familias rurales en Nicaragua**

## **Documento de Trabajo 3**

### ***Autores:***

Yuri Marín  
Marlon Howking

### ***Colaboración:***

Karen Pavón

**Abril, 2017**



## Créditos

***Autores:*** Yuri Marín & Marlon Howking con la colaboración de Karen Pavón.

***Revisión:*** Carmen Collado

***Diseño y diagramación:*** Sara Castilla Valverde, PBS UCA

# ÍNDICE

Presentación .....	1
Introducción .....	2
1. Antecedentes .....	4
2. Resultados .....	6
2.1.Estrategias de acceso a tierra vía compra en el marco del proyecto.....	6
2.1.1 La conformación de un equipo de trabajo pequeño, eficiente y experimenta- do.....	7
2.1.2 La organización comunitaria, un elemento clave en el proceso de selección.....	8
2.1.3. Una política de crédito inclusiva y con enfoque de género.....	9
2.1.4. Acompañamiento para favorecer cambios sostenibles.....	11
2.2. El proceso de compra de tierra: logros y dificultades.....	11
2.2.1. Principales logros.....	11
2.2.1.2. Empoderamiento y capacidad de agencia de las mujeres.....	12
2.2.1.3. Mejora del bienestar y libertad de construir un camino propio.....	13
2.2.1.4. El proceso de legalización de tierras, toda una experiencia para las organizaciones.....	14
2.2.2. Principales dificultades en el proceso de compra de tierras.....	15
2.3. Algunos aprendizajes .....	17
2.4. Principales retos.....	18
3. Conclusiones .....	20
4. Referencias .....	22
5. Anexo fotográfico.....	23



# Presentación

El instituto Nitlapan de la Universidad Centroamericana es miembro de la Coalición Internacional de la Tierra, también conocida como ILC<sup>1</sup> (International Land Coaliton por sus siglas en inglés). Desde 2014, y con el apoyo de la Coalición, un grupo organizaciones en el país colaboran en la elaboración e implementación de una Estrategia Nacional de Involucramiento (ENI) para el acceso democrático a la tierra en Nicaragua. La ENI es un esfuerzo colectivo de articulación y de diálogo entre actores interesados en promover una gobernanza de la tierra que sea “justa” tomando como base la investigación, reflexión y acción sobre la relevante temática de la tierra en el país. El grupo de organizaciones a través de la implementación de la ENI también aspira que su trabajo incida en la formulación y aplicación de políticas de apoyo a la agricultura campesina, de políticas para fortalecer el derecho de tierra de las mujeres y jóvenes, y el respeto de los derechos a la tierra indígena en Nicaragua.

La investigación es un elemento clave en el quehacer del grupo. En 2016, la ENI en Nicaragua se propuso conducir tres procesos de investigación sobre temáticas de interés para la plataforma. Estas investigaciones abordan temáticas diversas, pero comparten como argumento común la necesidad de garantizar el acceso seguro a la tierra a mujeres, jóvenes rurales y pueblos indígenas, desde una perspectiva de equilibrio entre la satisfacción de las necesidades humanas y un uso respetuoso y responsable para la gobernanza de la tierra.

El documento de trabajo presentado a continuación forma parte de este proceso de investigación. Desde su concepción, este trabajo tiene como objetivo visibilizar las condiciones, oportunidades y restricciones que enfrentan las mujeres rurales en el proceso de adquirir tierra. Particularmente, desarrollar este trabajo responde al interés de los miembros de la ENI por proveer evidencias y argumentos sobre la capacidad real que tienen las mujeres rurales de responder a las demandas y factores asociados a un crédito para la compra de tierra, como el que establece en la ley 717<sup>2</sup>, aprobada y publicada en mayo de 2010, pero que aún no puesta en marcha. Aunque la investigación es una primera aproximación a la experiencia de organizaciones de base trabajando en el marco de un proyecto particular, consideramos que los resultados presentados dan luces importantes sobre retos y aprendizajes en el camino a favorecer el acceso a la tierra para mujeres rurales.

Este estudio, al igual que las demás investigaciones requeridas por la ENI, representa un esfuerzo significativo para que las organizaciones de la plataforma manejen información actualizada y mejoren su capacidad reflexiva, de discusión y propuesta de política pública y/o para que mejoren implementación de sus propios programas y acciones.

**Carmen Collado Solís**  
**Facilitadora ENI**

# Introducción

El limitado acceso a tierra ha sido un problema que han enfrentado históricamente las mujeres rurales en Nicaragua. A pesar de su importancia económica y peso social, en la negociación por la tierra han predominado las relaciones entre hombres, por lo que la mayoría tienen menos posibilidades de acceder a este recurso, contribuyendo así a fortalecer las desigualdades de género en el campo (Agurto y Guido, 2003, Deere et al, 2011). En tal sentido, la problemática de acceso a tierra -de las mujeres- sigue siendo central en el debate sobre el desarrollo rural en Nicaragua (Merlet et al, 2015, Herrera, 2009). En los últimos años, diferentes organismos en el país han venido promoviendo mecanismos de acceso a la tierra (herencia, alquiler, mediería, compra, etc.) para sectores vulnerables, con un énfasis particular en la mujer y los jóvenes (Flores, et.al, 2014). Una de estas iniciativas lo representa el proyecto “Tierra para mujeres, oportunidad para la vida”, conocido por el Proyecto BLF, el cual es ejecutado por varias organizaciones socias de TROCAIRE, con fondos de la cooperación irlandesa.

Debido a la carencia de estudios sobre el tema de acceso a tierra vía compra en Nicaragua, este estudio trata de reunir evidencias acerca de las distintas iniciativas que se han promovido en el marco del proyecto y entender cómo estos procesos interactúan con otros factores influyentes (capacitación, tecnología, organización comunitaria, desarrollo de capacidades, etc.). Aunque el Proyecto todavía está en marcha y las familias beneficiarias de tierra han realizado apenas un primer ciclo productivo, los resultados preliminares arrojan algunas lecciones interesantes, de manera a contribuir al debate acerca de la viabilidad de favorecer el acceso a tierra a mujeres rurales. Por consiguiente, el propósito de este estudio es aportar argumentos que permitan, por un lado, demostrar la capacidad de negociación, y gestión de la tierra de parte de las mujeres para la generación de bienes económicos, y por otro tratar de incidir en la opinión pública y en los tomadores de decisión, en el marco de la ley 717 (Ley creadora del Fondo para Compra de Tierra con equidad de Género para mujeres rurales), acerca de las ventajas que implica entregar tierra a mujeres.

El estudio fue eminentemente cualitativo, fundamentado principalmente en revisión de información secundaria (informe de Línea Base, informe de avances semestrales y anuales del proyecto), así como entrevistas a 3 niveles: facilitadores, coordinadores de las organizaciones socias y la gerencia del proyecto. Asimismo, se realizaron grupos focales con beneficiarias de tierra en los distintos territorios donde operan cada una de las organizaciones socias del proyecto. El documento está estructurado de la siguiente manera. Después de la Introducción, en la segunda parte del documento se presenta los anteceden

tes del proyecto; seguidamente, en la tercera parte se presentan los resultados del estudio, el cual incluye un análisis de las estrategias utilizadas por las organizaciones ejecutoras para favorecer el acceso a tierra de las mujeres, los principales logros, limitaciones y aprendizajes, así como los retos que plantean a futuro este tipo de iniciativas; por último, en la cuarta parte se presentan las conclusiones.



## 1. Antecedentes

Tierra para mujeres, Oportunidades para la Vida (en adelante el Proyecto BLF) es un proyecto ejecutado por TROCAIRE cofinanciado por la cooperación irlandesa, por un periodo de tres años (36 meses) en varios municipios del centro-norte del país. Desde 2015 este proyecto está apoyando a mujeres organizadas dentro de las entidades socias de TROCAIRE como ADDAC, UGAQ, COACOV y OCTUPAN para adquirir tierra, bajo diferentes modalidades de acceso (herencia, alquiler, mediería y compra), de manera que les permita mejorar su calidad de vida. El proyecto trabaja con algunos aliados estratégicos como ILC, la Universidad Nacional Agraria (UNA) y Nitlapan-UCA.

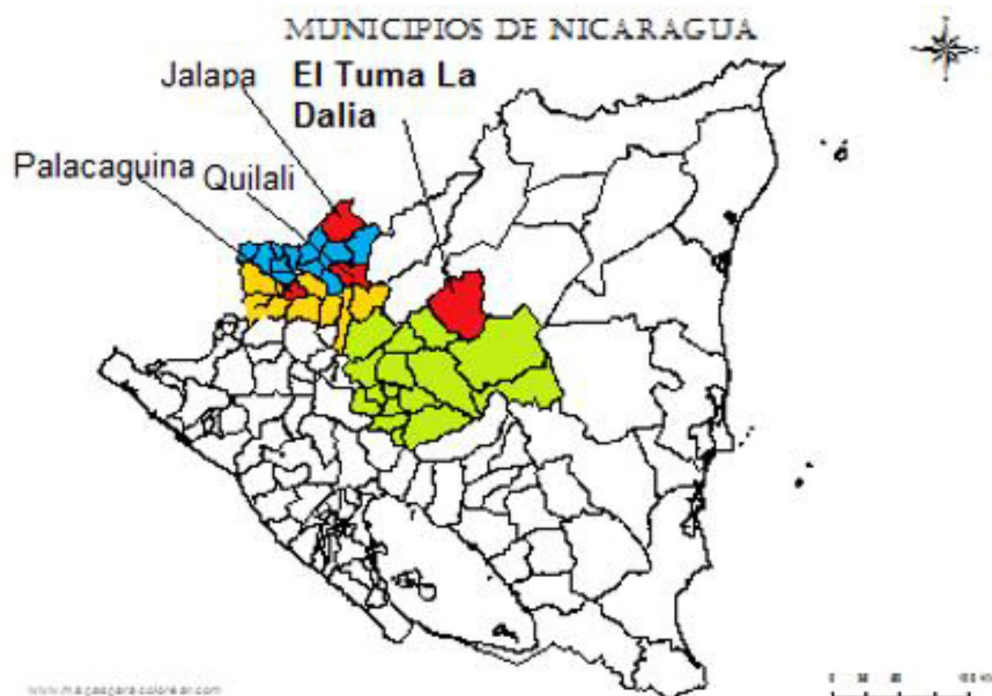


Figura 1. Municipios donde interviene el proyecto BLF

El proyecto surge ante la necesidad de contribuir a crear conciencia, desarrollar capacidades de las mujeres para ejercer y demandar sus derechos a la tierra y generar evidencias para demostrar su viabilidad como protagonistas y capacidad de agencia (Trocaire, 2015). Para ello, Trocaire realizó una serie de visitas y realizó consultas a través de talleres y grupos focales con contrapartes y potenciales familias beneficiarias en varios municipios. Además, Trocaire hizo un sondeo del mercado de tierras en diferentes sitios. Estos grupos focales y sondeos fueron valiosos para recoger información vital sobre las necesidades y demandas de las mujeres, muchas de las cuales eran trabajadoras de campo, pero que carecían de tierras propias. En conjunto, Trocáire, sus contrapartes locales y las mujeres, analizaron las oportunidades para acceder a tierra propia en los diferentes territorios, lo cual desembocó en la formulación y aprobación del proyecto.

El proyecto, parte del supuesto que, si las mujeres logran tener acceso a tierra y se crean condiciones favorables para producirlas, podrían mejorar no solo su situación económica y la seguridad alimentaria y nutricional de sus hogares, sino también generar externalidades positivas para las mismas comunidades donde están insertas.

Según Ronie Zamor, el proyecto BLF en Nicaragua se trata de *“implementar formas creativas e innovadoras para que las mujeres puedan acceder a tierras. Una de las formas de tener tierra es comprando, pero dentro del proyecto promovemos la herencia, el alquiler y la mediería”*(2016).

A través del proyecto, Trocaire logra apoyar a las organizaciones socias para favorecer el acceso a tierra a mujeres, a través de diversos mecanismos: renta, mediería, herencia, incluyendo la compra, esta última a través de un fondo de tierras revolvente administrado por las contrapartes locales. Además, se propone promover la adopción de técnicas agrícolas sostenibles, resilientes al cambio climático y también crear y favorecer el desarrollo de iniciativas económicas no agropecuarias para incrementar y diversificar las fuentes de ingresos de estas familias.

El proyecto desde su diseño consideró beneficiar a mujeres con acceso a tierra vía compra de manera individual, pero las organizaciones socias eran libres de considerar otras opciones como son beneficiar a la pareja (hombre y mujer) u organizar grupos de mujeres para que accedieran a tierras de mayor extensión juntas; no obstante, lo prevaleciente fue el acceso a nivel individual y en algunos casos a nombre de la pareja.

Actualmente el proyecto va en su segundo año de ejecución<sup>3</sup>, beneficiando hasta la fecha a 194 personas, en sus diferentes modalidades de acceso a tierra; 48 de ellas son mujeres que han comprado tierra, logrando adquirir un total de 70.1 mzs, a un promedio de 1.46 mz por persona. En el cuadro siguiente se muestra el número de personas beneficiadas, el total de manzanas adquiridas y el precio medio de la tierra, según organización y lugar de ubicación:

Cuadro 1. No personas beneficiadas y cantidad total tierra comprada según organización					
Organizaciones	Lugar	Mujeres beneficiadas	Manzanas compradas	Área Promedio	Precio USD /Mz
COACOV	Jalapa	13	13.06	1.00	1,000-3,000
UGAQ	Quilali	15	19.07	1.27	1,500-2,000
OCTUPAN	Palacaguina	7	7.46	1.07	700-1,000
ADDAC	La Dalia	13	30.50	2.30	1,000-2,500

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Proyecto BLF al 2016.

En cuanto a las características de la población beneficiaria del Proyecto, de acuerdo con el estudio de Línea Base del proyecto, realizado por la Universidad Nacional Agraria (Aguirre, 2013), la mayoría de mujeres participantes proceden de familias pobres con poca tierra (apenas un solar) o carecen de ella. Esto se corrobora con información de INIDE (2010) que indica que casi todos los territorios de influencia del proyecto son categorizados como de pobreza alta o severa.

La agricultura constituye mientras tanto, para dos tercios (68.4 %) de las beneficiarias/os del Proyecto, la principal fuente de ingresos, sea como producción propia o como proveedora de empleo para estas familias.<sup>4</sup> Asimismo, la mayoría de mujeres que acceden a tierra lo hacían a través de alquiler o mediería, en condiciones desfavorables, siendo el destino principal de la producción el autoconsumo familiar y una mínima parte para la venta.

Por otra parte, y debido a la limitada capacidad de la agricultura para generar los ingresos suficientes a las familias para su sustento, entre otras razones por efectos del Cambio Climático, las actividades no agropecuarias juegan un rol clave en proporcionar ingresos complementarios a estas familias, entre las que se destacan el trabajo asalariado (39.2 %), la venta de productos procesados no agropecuarios (12.9%), la elaboración de artesanías (10.9%) y el pequeño comercio.

## **2. Resultados**

### **2.1. Estrategias de acceso a tierra vía compra en el marco del proyecto**

Para favorecer el acceso a tierra a las mujeres vía compra, las entidades socias de Trocaire, implementaron una estrategia común, pero con algunos rasgos distintivos y diferenciados, dependiendo de la naturaleza de la propia organización y de las particularidades de los territorios donde intervienen. En la práctica, las estrategias implementadas por las organizaciones socias han sido pensadas desde su propia experiencia de trabajo y del intercambio con otras organizaciones que ya tenían un cierto recorrido y más experiencia en estos temas. De acuerdo al representante de Trocaire entrevistado:

*“...Cada contraparte tuvo la libertad de crear sus propias estrategias de trabajo con sus grupos metas una vez que recibió los fondos para la compra de tierra”. Esa “libertad” permitió a cada entidad desarrollar sus propias estrategias en base al intercambio de experiencias con otras organizaciones y de las propias experiencias vividas en proyectos similares, considerando las condiciones socioeconómicas y agroecológicas específicas donde ellas intervienen”. (R. Zamor, comunicación personal, 28/10/2016)*

A la luz de las visitas realizadas en los territorios es posible identificar algunos elementos comunes en la estrategia seguida por las organizaciones para favorecer el acceso a tierra a las mujeres, destacando cuando es conveniente, los matices particulares que imprimieron las propias organizaciones en el proceso, y que se analizan a continuación.

### 2.1.1 La Conformación de un equipo de trabajo pequeño, eficiente y experimentado

Un primer elemento común en la estrategia fue la de estructurar un pequeño equipo de trabajo experimentado, encargado de acompañar todo el proceso desde la selección de las beneficiarias, la compra y legalización de tierra y el acompañamiento técnico posterior, en coordinación estrecha con las propias organizaciones comunales o cooperativas y la gerencia del Proyecto. Esta estructura relativamente pequeña (ver figura 2), compuesta por lo general por un coordinador/a del equipo técnico y 1-2 facilitadores extensionistas con experiencia, provenientes de las propias organizaciones, en la práctica han demostrado ser muy eficientes para facilitar el proceso y desarrollar las actividades. En coordinación con las organizaciones de base los equipos han logrado establecer los requisitos de acceso a tierra, influir en las políticas de crédito, asesorar a las familias para la negociación y legalización de la tierra y buscar la asesoría jurídica necesaria para verificar si la tierra a comprar pudiera estar afectada por hipotecas o potenciales conflictos, además de organizar las capacitaciones para el desarrollo de capacidades técnicas y humanas y la entrega de materiales e insumos a las familias beneficiarias. Parte de ese éxito se debe a la experiencia acumulada de los equipos en su quehacer y trabajo con las comunidades; en el caso de ADDAC, ya tenían cierta familiaridad con estos temas de acceso a tierra en proyectos anteriores.

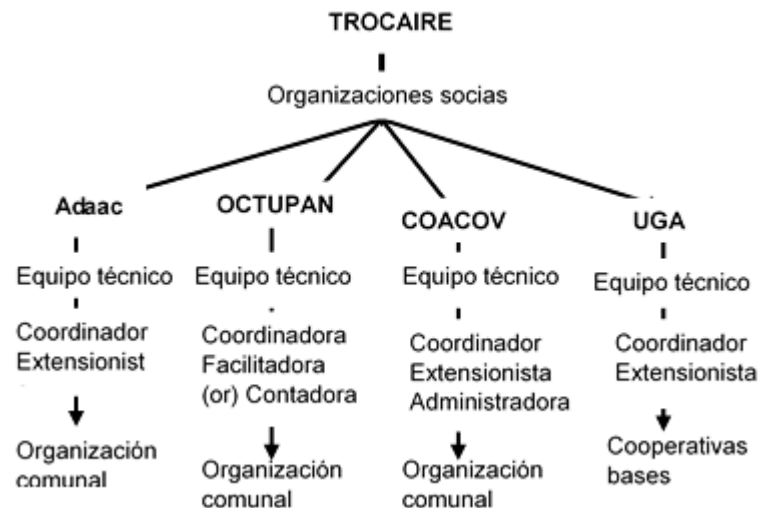


Figura 2. Estructura institucional ejecutora del proyecto BLF

## 2.1 La organización comunitaria, un elemento clave en el proceso de selección

Un segundo elemento común, y que ha sido clave en el proceso, es que todas las contrapartes partieron del tendido social que ya tenían en las comunidades donde intervenían, para seleccionar a las beneficiarias. En el caso de ADDAC y OCTUPAN se hizo a través de las organizaciones comunitarias y en el caso de UGAQ, COACOV a través de las cooperativas de base con quienes ya venían trabajando anteriormente en otros proyectos de seguridad alimentaria, diversificación productiva, etc. Esta condición inicial facilitó la tarea, ya que se aprovechó el conocimiento local acumulado, no solo para seleccionar a las potenciales compradoras, sino también para identificar potenciales bancos de tierra o individuos interesados en venderla.

Entre los requisitos o criterios comunes que establecieron las organizaciones socias - en estrecha relación con las Juntas Directivas comunales o comunitarias - para optar a la compra de tierra, estaban las siguientes: ser mujer rural, tener experiencia e interés en trabajar la tierra y estar organizada. En general cada junta directiva comunal dio prioridad a mujeres sin tierras, de escasos recursos económicos y madres solteras, pero con más tiempo de trabajo en la organización comunal o cooperativas y que además tuvieran otras actividades económicas que complementaran los ingresos, sobre todo no agropecuarios.

En el caso de OCTUPAN la definición de su grupo meta fue más flexible porque además de tener a la mujer como prioridad dieron oportunidad a jóvenes varones. Según técnicos esta flexibilidad se hizo con la finalidad de incluir a este grupo social también excluido en la tenencia de la tierra, esta decisión llevó a que jóvenes de diferentes sexos se interesaran en demandar tierras. ADAAC por su parte, dispuso trabajar con el enfoque de familia (propiedad mancomunada), con el objetivo de hacer sentir en las parejas la construcción de un “patrimonio familiar” del cual ambos son propietarios y de esta manera evitar algún tipo de conflicto en las parejas.

*“El enfoque de familia ha permitido a las parejas además de sentirse dueñas de la tierra, aportar con mayor entusiasmo al ahorro de dinero para el pago de las cuotas (técnico de ADDAC)”.*

En el caso de COACOV esta se diferenció de las otras organizaciones al establecer que las mujeres interesadas en la compra de tierra era requisito tener entre 2-3 fuentes de ingresos, incluidos no agropecuarios, como estrategia para evitar depender solo de la venta de los excedentes de la tierra para el pago de las cuotas.

En la práctica la organización comunitaria fue clave en el proceso de selección de las beneficiarias ya que proponía y avalaba en última instancia a la persona para que pudiese optar a crédito para la compra de tierra con la organización. Con esta estrategia se garantizaba cierto control social de las potenciales beneficiarias y disminuir el riesgo de no pago. También el requisito de organización garantizaba brindarles capacitación y asistencia técnica, equipos, y herramientas y de igual manera apoyar en la comercialización de sus productos.

## *2.1 Una política de crédito inclusiva y con enfoque de género*

Un tercer elemento en la estrategia seguida por las organizaciones socias del proyecto para favorecer la compra de tierras, fue garantizar que las familias pudieran acceder a crédito en condiciones favorables, de manera que esto no fuera una barrera para su acceso. El propósito era beneficiar a un grupo inicial de mujeres, pero también crear un fondo revolvente sostenible que continuará beneficiando a otras mujeres luego de la finalización del proyecto. El fondo brindaría capital semilla para que las beneficiarias accedieran a la tierra, con el compromiso de reembolsar el préstamo en el tiempo para que los fondos pudieran ser utilizados para facilitar el acceso a la tierra para nuevas beneficiarias en el futuro. Este mecanismo se enfocó en aquellas mujeres que carecían o que tenían muy pocas tierras. Sin embargo, las mujeres deberían demostrar que tenían las capacidades requeridas para reembolsar préstamos y trabajar la tierra en el corto plazo. Las condiciones del préstamo tales como el período de gracia, plazos y tasas de interés fueron de alguna manera pre-definidas y ajustadas de acuerdo a la beneficiaria y a las condiciones de la tierra (por ejemplo, el nivel de productividad real o potencial de la tierra) para garantizar su éxito.

En la práctica en cada organización se trabajó con las políticas de préstamos definidas por ellas y las condiciones de los préstamos se adaptaron a las características y necesidades de las familias beneficiarias, incluido la elaboración de requisitos que debían cumplir las familias sin tierra para solicitar el crédito. Organizaciones como la UGAQ, ADDAC ya tenían experiencia en facilitar crédito a mujeres, y en particular esta última organización ya había experimentado con fondos para favorecer acceso a tierras vía compra o alquiler; otras organizaciones como OCTUPAN y COACOV si bien habían trabajado con pequeños fondos revolventes a nivel comunitario, no habían incursionado con crédito dirigido a financiamiento de tierras. De manera que para la mayoría de organizaciones este proceso implicó escalar un peldaño más en el tema de financiamiento que ya realizaban, pero para otras fue todo un reto y una experiencia totalmente nueva.

Para la definición de los montos de crédito para la compra de tierra, se partió de precios de mercado de tierras en cada localidad, que habían sido identificados en el sondeo de mercado realizado previamente en varias localidades. Si bien este fue un marco general para definir los montos, en la práctica los precios deberían ser negociados por las beneficiarias para ajustarse a lo estipulado en el plan de negocios del Proyecto y para tratar de alcanzar el cumplimiento de las metas. Como se verá más adelante, en algunas zonas los precios rebasaron la realidad y se tuvo que maniobrar o buscar mecanismos alternativos para llegar a un óptimo aceptable tanto para las beneficiarias como para el proyecto en su conjunto.

En cuanto a los plazos para el pago del crédito, todas las organizaciones lo fijaron en cinco años, a efectos de que las cuotas fueran favorables, y dejar un margen a las familias para que pudieran tener capacidad para solventar otras necesidades de financiamiento para hacer producir la tierra.



Aunque en casi todas las organizaciones socias se estableció pagar al menos una cuota en el año, también se dejó libertad para pagar de manera anticipada la cuota en dependencia de la capacidad de generar ingresos de las familias; en el caso de ADDAC, como parte de su política de crédito, está contemplada también cierta flexibilización con el pago de la cuota, en dado caso la familia pudiera presentar algún inconveniente para pagarla, siempre y cuando se justificara por anticipado o se demuestre problemas de cosechas por contingencias naturales.

Un aspecto interesante, ha sido el hecho de que la mayoría de organizaciones socias han trabajado en crear capacidades a las familias para la generación de ingresos adicionales, sobre todo en aquellas familias con mayores o riesgos para asegurar una cosecha razonable durante el año y poder honrar sus compromisos de pago. En el caso de OCTUPAN y COACOV, dichas organizaciones han logrado fortalecer a estas familias brindando capacitación para crear nuevos negocios, sobre todo no agropecuarios, o fortalecer aquellos ya existentes, como panaderías, elaboración de cosa de hornos, comederos y otros, de manera que les permita diversificar sus ingresos y aumentar sus posibilidades de pago.

En cuanto a la tasa de interés, esta varía de acuerdo a cada organización: ADAAC cobra el 6%, COACOV el 5% y UGAQ el 8%; sin embargo, dentro de su política este último organismo tiene establecido, que si la beneficiaria paga en tiempo y forma le cobra solo el 80% del monto total. El interés es usado por la organización como una forma para acumular capital y beneficiar a más mujeres que deseen comprar tierra y también para el pago de costos administrativo. El costo del crédito, en general ha sido aceptado por las mujeres por considerarse bajo en comparación a los intereses cobrados en bancos y financieras del país.

*“Para mi es bueno y justo porque por ejemplo si nos vamos para un banco nos sale el interés demasiado alto y tal vez si uno viene y no lo paga hay nomasito vienen a embargarlo, mientras que aquí no, yo veo bien por 5 años, uno va viendo de alguna manera como se hace para pagar esa cuota”* (Beneficiaria de ADAAC, comunicación personal, 15/09/2016).

En el caso de OCTUPAN no retiene tasa de interés, más que los costos de transacción para el pago de legalización y otros.

*“...Esta decisión la hemos tomado por tres razones: la primera porque somos una organización sin fines de lucro y si cobramos interés estamos obteniendo un lucro, el cual no es el objetivo. La segunda es con el fin de no alterar el costo real del crédito sabiendo que la tierra de Palacagüina es seca y requiere de muchas obras de trabajo para hacerla producir. La tercera se da para evitar el temor o recuerdos en las mujeres con el movimiento social de “no pago” que surgió como producto de embargos de fincas que hicieron los bancos y microfinancieras a campesinos de la zona”* (técnico de OCTUPAN). Comunicación personal 16/09/2016

En el aspecto de las garantías, estas fueron más de carácter moral, prevaleciendo el aval de la organización comunitaria que respaldaba a la solicitante. En la práctica, la garantía lo constituye la escritura de la propiedad comprada, la cual se entrega a la beneficiaria al momento de cancelar su préstamo. En todos los casos, se garantizaba que la compra se respaldará con la documentación legal apropiada y que las organizaciones contrapartes asumieran la propiedad temporal de la tierra hasta que la beneficiaria logre reembolsar la deuda.

*“Una vez que las beneficiarias seleccionaban y negociaban la tierra a comprar, se pagaba el costo de la propiedad de forma directa al vendedor, esto se hizo para evitar que las beneficiarias ocuparan el dinero para otras necesidades. Mientras que la escritura de la propiedad pasaba a nombre de la persona(as) compradora (s), o sea la beneficiaria, pero quedaba en oficinas de la organización como garantía, y se entrega hasta que la beneficiaria pague su última cuota” (técnico UGAQ)*

#### **2.1.4. Acompañamiento para favorecer cambios sostenibles**

Un cuarto elemento en la estrategia de trabajo de las organizaciones socias, ha sido el acompañamiento y apoyo que han logrado facilitarles a las beneficiarias, durante y posterior a la compra de tierras, esta última ha incluido capacitaciones, entrega de activos y el asesoramiento técnico sobre agricultura. Para las beneficiarias con menos ingresos se les ha capacitado y brindado apoyo material para la creación de pequeños negocios no agropecuarios.

*“Una vez completado el proceso de legalización de la tierra, a casi todas las beneficiarias se les entregó alambre de púas para que cercaran sus parcelas y también material vegetativo (plántulas, esquejes, semillas) y asesoría técnica para que pudieran iniciar el trabajo productivo en sus parcelas” (técnico de OCTUPAN)*

*“El acompañamiento que me han dado en café me ha servido porque yo no sabía nada de café, en cambio ahora sé que plagas y enfermedades atacan al café y otros cultivos, y se cómo las puedo combatir con materiales de la finca, de acuerdo a la época lluviosa o seca cuando no llueve. Todo esto empezó con lo de tierra” (Beneficiaria de tierra ADDAC)*

El acompañamiento ha sido clave, primero porque las familias al sentir el respaldo de su organización sienten seguridad para emprender cambios e invertir en su parcela, aun sin ser legalmente dueño; segundo, las transformaciones o cambios se pueden hacer más rápido que si se emprendieran por si solos; y tercero se crea un entorno positivo de reflexión e intercambio de conocimientos que les permite aumentar sus capacidades y fortalecer sus medios de vida.

### **2.2. El proceso de compra de tierra: logros y dificultades**

#### **2.2.1. Principales logros**

Los principales logros que han tenido las mujeres compradoras de tierra se han dado en torno a la capacidad adquirida por las mujeres en la negociación de la tierra, la experiencia adquirida por las propias organizaciones en los procesos de legalización de la tierra, el empoderamiento y capacidad de agencia de las familias, en la mejora de su bienestar y la libertad de construir un destino propio, los que se puntualizan a continuación.



#### **2.2.1.1. La negociación de la tierra por parte de las mujeres: rompiendo los mitos.**

Con el fin de evitar afectar los precios de mercado de las tierras, las mujeres seleccionarían y negociarían el precio de la tierra por sí mismas y las organizaciones contrapartes brindarían asesoramiento durante el proceso de selección para garantizar que las tierras tuviesen las condiciones adecuadas para la producción. Pero, el incremento del precio de la tierra por parte de los dueños de tierra, al saber que una organización estaba detrás de las compras dificultó inicialmente la negociación en algunas zonas. Los potenciales vendedores consideraron una oportunidad para vender sus lotes a precios fuera de lo normal, lo cual requirió una buena negociación de parte de las mujeres, asesorados estrechamente por los facilitadores del Proyecto. En algunos casos, los facilitadores conversaron y concientizaron a algunos finqueros para poder concretizar la negociación, pero en la mayoría de los casos fueron las propias mujeres las que materializaron la compra-venta. Estas negociaciones realmente rompieron los mitos, en el sentido de que solo los hombres son capaces de negociar las tierras con resultados satisfactorios. En la mayoría de los casos, la negociación llevada a cabo por las mujeres resultó ser exitosa.

*“A las mujeres se les orientó negociar directamente porque si llegaba uno como técnico ante los compradores, podrían decir; esos tienen riales, entonces los que venden en 50 mil lo quieren dar en 70 mil” (Técnico de ADAAC, comunicación personal, 14/09/2016).*

Esta asesoría y acompañamiento de los técnicos sirvió de mucho a las mujeres compradoras de tierra, porque además de comprar tierra a precios razonables, crearon conciencia y forzaron cierta flexibilidad a los vendedores en las comunidades, y al final quedaban claros que no vendían la tierra a las organizaciones sino a sus vecinas, familiares o amigas en la comunidad.

#### **2.2.1.2. Empoderamiento y capacidad de agencia de las mujeres**

Los procesos de formación y acompañamiento que han tenido las mujeres antes, durante y posterior la adquisición de tierras, ha contribuido a que estas puedan ir tomando cada vez un rol más protagónico sobre sus vidas e incidir de manera más decisiva, en el futuro de sus familias. En este sentido, las mujeres están dejando de ser actores receptivos de la ayuda destinada a mejorar su bienestar a tomar el rol de ser agente de cambios y así están siendo vistas por los hombres y por otras mujeres de su propia comunidad.

*“Antes nosotros solo vivíamos de trabajarle al patrón y de alquilar la tierra, ahora no le trabajamos al patrón, sino lo que estamos trabajando nos queda a nosotros, y además lo que queremos es dejarles esta tierra a nuestros hijos, lo hacemos por nuestros hijos, y nunca pensamos en vender esta tierra” (beneficiaria de tierra de La Dalia) Comunicación personal, 15/09/2016. - Beneficiaria de ADAAC*

Hemos constatado que las mujeres han adquirido mayores capacidades (conocimientos y habilidades) y mejorado su autoestima; ahora deciden y hablan sobre su futuro con entusiasmo, siente definitivamente que hay un cambio en sus vidas para bien.

*“Ahora yo pienso diferente, con mi marido nos dividimos las cosas que se hacen en la casa; con la tierra yo pienso heredárselas a mi hijos e hijas, antes los padres solo heredaban al varón, porque ellos dicen a la mujer le debe dar el hombre. Ahora nosotros que somos dueñas podemos decidir de dar a mujer y hombre por iguales”* (Beneficiaria de UGAQ, comunicación personal, 21/09/2016).

*“Ahora con la tierra me intereso más, pienso diferente ya no pienso solo en lo que hacía sino en mejorar la tierra... He aprendido a hacer abonos, retención de tierra, reconocer plagas y enfermedades de cultivos”* (Beneficiaria de COACOV, comunicación personal, 20/09/2016).

El apoyo de la familia nuclear (esposo, hijos/as) y extendida (tíos/as, primos/as, amigos/as, etc.), ha sido importante para que mujeres compradoras de tierras, porque además de trabajar juntos en la tierra aportan con dinero para el pago del crédito y motivan para continuar con sus objetivos y metas. De esta forma familiares han visto la tierra como proyecto familiar, en donde todos los miembros se unen para obtenerla y sacarle beneficios.

#### **2.2.1.3. Mejora del bienestar y libertad de construir un camino propio**

A pesar del breve camino recorrido<sup>5</sup>, el bienestar de las mujeres ha mejorado, porque además de disminuir las desigualdades de género en el acceso a la tierra, han aumentado sus esperanzas y la capacidad de asegurar la alimentación de sus familias –por tener una tierra segura- y generar sus propios ingresos económicos de la venta de excedentes y autoempleo en las actividades económicas nuevas en las cuales están incorporadas, que las hace conducirse por una ruta de verdadera independencia económica. Tal y como lo expresa una de las mujeres beneficiarias de UGAQ:

*“Antes no tenía tierra, ahora me siento bien porque tengo donde cultivar, porque antes solo alquilaba para sembrar maíz, frijol, ahora puedo sembrar ayote, pipián, y tengo para comer, por eso es un gran logro tener uno su tierra porque también puede hacer uno su casita y también se puede criar sus animales”* (Beneficiaria de UGAQ, comunicación personal, 21/09/2016).

En las afirmaciones anteriores y en los grupos focales en las cuales participaron las mujeres es notable el grado de satisfacción que tienen las mujeres con la tierra comprada, lo que permite un mejor estado emocional para realizar sus actividades cotidianas y proyectarse metas futuras.

Por otra parte, la tierra ha contribuido a mejorar las relaciones de pareja-familia: marido, esposa e hijos(as) porque permite pasar o compartir más tiempo en familia con el trabajo de la tierra propia.

*“Mi marido y yo estamos tratando de salir adelante, ahora que tenemos la tierra nos relacionamos más como pareja, antes que no tenía tierra pasaba más tiempo sola porque él se iba a trabajar y llegaba hasta las 3 de la tarde y ahora pasa más tiempo en la casa y trabaja conmigo en la parcela”* (Beneficiaria de ADAAC, Comunicación personal, 15/09/2016).

Los cambios en su condición de vida de estas mujeres las hace sentirse ahora diferentes en relación a otras que no tienen esta condición de estar organizadas, de tener tierra propia; ahora se ven en el espejo de otras mujeres que no tienen esta condición de libertad y la visión de construirse un futuro mejor; así lo manifestó una beneficiaria de COACOV

*“Nosotras nos sentimos ahora diferentes de las otras mujeres de nuestra comunidad porque ha cambiado nuestras vidas, ahora estamos organizadas y tenemos espíritu de superación; mire yo soy madre soltera y hay mujeres que tienen sus maridos pienso que tienen mejores oportunidades que yo, pero no buscan que hacer, solo están esperando que el hombre les ayude”. Beneficiaria de COACDV, comunicación personal, 20/09/2016).*

Las mujeres compradoras de tierra están siendo ahora actrices de su propio destino porque tienen capacidad de control, reflexión y motivación para realizar sus actividades, controlar su contexto físico y social, y es la tierra un medio que les facilita sentirse con capacidad para proyectarse metas propias o tomar decisiones que antes no podían hacer y asegurar un futuro mejor para sus hijos, tales como la de heredar y seguir comprando más tierra.

*“Antes estaba condicionada por la tierra que me ofrecían y daban en alquiler los dueños y no tenía libertad de hacer nada más en la parcela porque no era propia, ahora puedo sembrar lo que quiera y hacer mi propia vida al lado de mi familia (beneficiaria de ADDAC)”. Comunicación personal 15/09/2016).*

*“Lo que queremos es dejarles esta tierra a nuestros hijos, lo hacemos por nuestros hijos, y ni se nos ocurre pensar en vender esta tierra (Beneficiaria de COACOV, comunicación personal, 20/09/2016).*

#### **2.2.1.4. El proceso de legalización de tierras, toda una experiencia para las organizaciones**

Los procesos de legalización de la tierra ha sido todo un aprendizaje tanto para los técnicos como para las beneficiarias, quienes luego de la experiencia que han tenido personalmente pueden asesorar a otras mujeres en el tema de tierras. De hecho, el proyecto en los diferentes territorios ha realizado un gran esfuerzo en este sentido y ha capacitado a 393 mujeres (beneficiarias y no beneficiarias) en temas y procedimientos legales sobre la propiedad. Para ello se elaboró un manual que se utilizó como material didáctico, incluso este mismo se utilizó para desarrollar anuncios radiofónicos para sensibilizar a un público más amplio. Parte de esa experiencia es contada por técnicos y las propias mujeres beneficiarias.

*“Con este proyecto hemos aprendido bastante de legalización de bienes inmuebles, nos hemos apoyado de gente que sabe, hemos tenido un acercamiento con la intendencia de la propiedad, con el mismo abogado que nos ha asesorado en el aspecto de compra, hasta hemos conocido procesos que antes no conocíamos” (técnico de OCTUPAN). Comunicación personal 16/09/2016).*

*“Yo siento que con el proyecto esto de la compra de la tierra ha sido todo un aprendizaje, ya que todas las compras son diferentes y tienen sus propios bemoles, cada uno tiene sus novedades y particularidades, así que ha sido un proceso de formación y aprendizaje tanto para nosotros como para las beneficiarias” (facilitador de ADDAC). Comunicación personal 14/09/2016).*

*“Antes no sabíamos cuáles eran los pasos para legalizar una propiedad, ahora ya sabemos, porque eso de ir a la intendencia de la propiedad es una gran cosa...y también ahora conocemos acerca de la ley (717); antes ni sabíamos que existía una ley de propiedad y en este proceso hemos aprendido mucho, entonces ha sido una buena experiencia y muy beneficiosa para todas nosotras” (Beneficiaria de COACD, Comunicación personal 20/09/2016).*

### 2.2.2. Principales dificultades en el proceso de compra de tierras

Para organizaciones como ADDAC que ya tenían cierta experiencia en la compra de tierras, el proceso de compra no implicó mayores dificultades, en comparación a OCTUPAN y UGAQ, para quienes la experiencia era relativamente nueva y el proceso demandó un poco más tiempo de lo previsto. En general, la mayoría de beneficiarias recibieron la tierra entre diciembre 2015 y julio 2016; en algunos casos este proceso llevó un poco más de 1 año como en el caso de OCTUPAN.

Las principales dificultades para la compra de tierra se manifestaron en torno a tres situaciones; a) baja demanda de crédito inicial para la compra de tierras, b) dificultades para conseguir tierras *“buenas, en las cantidades requeridas y a precios aceptables”*, y c) requisitos adicionales en los procesos de legalización.

Inicialmente hubo pocas solicitudes del crédito, a pesar de haberse promocionado el proyecto en las comunidades. La baja demanda inicial en algunos territorios fue consecuencia de:

1. Temor en la mujer para asumir deudas solas cuando no contaba con el apoyo de su marido. Así lo afirmó una de las beneficiarias:

*“Hay mujeres que quieren tierra, pero tienen miedo a enjarrarse...yo diría es la inseguridad de sí misma o también no cuentan o no sienten el apoyo real del esposo”. Beneficiaria de ADAAC (comunicación personal, 15/09/2016).*

2. La inseguridad climática, como en el caso de Palacagüina, donde interviene OCTUPAN.

*“...nosotros pensamos que iba a haber muchísimas solicitudes al inicio, pues resultó que la gente tenía temor de endeudarse, de estar en una zona que es seca, que tenéis que hacer muchas obras para lograr cosechar” (técnico de Octupan, comunicación personal, 16/09/2016).*

Para contrarrestar las dificultades anteriores, las organizaciones fortalecieron su estrategia de comunicación, los facilitadores intensificaron las capacitaciones y charlas sobre el “producto financiero” de compra de tierra, el cual incluía acompañar con asistencia técnica y otro tipo de apoyo a las familias, a fin de crear un ambiente de mayor confianza para las mujeres que habían mostrado algún interés, pero que dudaban de poder salir adelante. Esta actividad y otras de carácter más divulgativo, dio como resultado un incremento de las solicitudes de crédito por parte de las mujeres.

Lo anterior significa que, si bien hay una demanda potencial importante de tierra de las mujeres en el campo, cuando se establecen requisitos y condiciones que cumplir para poder adquirirlas, por varias razones, no todas muestran interés de continuar adelante, por lo que la demanda efectiva en la práctica tiende a

ser mucho menor. Esto es importante tenerlo muy en cuenta al momento de diseñar esquemas para favorecer el acceso a tierra a las mujeres.

En el proceso de búsqueda de tierras, las mujeres se encontraron también con dos tipos de situaciones: a) pocas personas vendiendo tierra, y b) dificultad para conseguir lotes pequeños. Durante un grupo focal una mujer de La Dalia, acotó:

*“En mi comunidad había muchas mujeres que querían tener tierra, pero no hallaron quien les vendiera, ya que la tierra en esta zona es escasa”* (Beneficiaria de ADAAC). Comunicación personal 13/09/2016).

En otro caso se afirmó lo siguiente:

*“La verdad que aquí no todo mundo que tiene tierra está dispuesto a vender, ese fue un problema que se dio al inicio; las necesidades de tierra son reales, pero es difícil conseguir alguien que quiera vender la tierra en las propias comunidades y con las características que se desean”* (Técnico de ADAAC, comunicación personal, 14/09/2016).

Para solventar esta dificultad las organizaciones y cooperativas fueron flexibles al establecer en sus criterios que las mujeres podían comprar en otras comunidades vecinas, esto facilitó que muchas mujeres pudieran encontrar tierra con buenas condiciones de productividad y muchas veces a precios más bajos, pero en zonas un poco más retiradas del lugar donde vivían, lo cual no deja de ser una desventaja.

Una segunda limitante que se enfrentaron las mujeres en el proceso de compra fue la de no encontrar propietarios que estuvieran dispuestos a vender lotes o parcelas pequeñas, por lo general 1 mz. Si bien se encontraban personas dispuestas a vender tierra, su interés casi siempre era la de vender lotes enteros (fincas) y no pequeñas parcelas, lo que dificultó a veces la compra.

*“Los vendedores, no querían vendernos lotes pequeños sino lotes completos y uno no ajustaba”*. (Beneficiaria de UGAQ, comunicación personal, 21/09/2016).

Para solucionar este inconveniente por lo general se recurrió en primera instancia a buscar tierras con familiares o amigos y negociar con ella la venta de lotes, lo que funcionó en la mayoría de los casos. En el caso de UGAQ se decidió comprar algunos lotes grandes y se solicitó que las mujeres se organizaran en grupo para su división. Contrario a esto ADAAC dentro de sus criterios estableció no comprar bancos de tierra para luego ser divididos, por tener experiencias de conflictos con la repartición de la tierra (antes mencionado), esto obligó a las mujeres seguir buscando tierra en otros lugares o convencer al vendedor más cercano a su hogar para la venta de un lote más pequeño.

Una última dificultad a la que se enfrentaron algunas organizaciones como OCTUPAN y COACOV, es que tuvieron que lidiar con procesos adicionales en la legalización de las propiedades, por operar en zonas de barrido Catastral, tales como elaboración de mapa catastral, registro de plano y trámite de la constancia de avalúo catastral, entre otras, demorando un poco más de tiempo en el proceso para poder inscribir la propiedad en el registro público, a diferencia de otras zonas donde este barrido no ha sido realizado y no se requiere cumplir estos requisitos<sup>6</sup>.

### *2.3. Algunos aprendizajes*

La implementación del Proyecto BLF a pesar de su corta duración, revela importantes lecciones en relación al trabajo organizativo con la comunidad, la formación para el desarrollo de las capacidades humanas y sobre todo el aprendizaje obtenido por las organizaciones socias y las propias beneficiarias sobre los procesos de compra de tierra, incluido la búsqueda, negociación y legalización de las mismas.

Una primera lección que se puede derivar del análisis de esta experiencia es que sin organización o sin un trabajo previo comunitario las posibilidades de que una mujer rural pobre pueda emprender una ruta de desarrollo con posibilidades de éxito son muy reducidas. Es muy improbable que una mujer por sí sola difícilmente va a romper su dependencia económica y libertad de agencia, sino encuentra un espacio colectivo donde pueda empezar a tener la motivación y una visión distinta de lo que la cultura machista le ha moldeado o configurado. La experiencia de este proyecto es un claro ejemplo, y así lo indican otras referencias, de que las mujeres cuando participan de una organización que promueve capacidades técnicas y valores éticos y morales, logran dar un salto cualitativo como persona y mejoran su autoestima y el nivel de relación con su entorno (Deere, et.al 2011). De ahí que el primer paso para que una política de tierras o de aplicación de la ley 717 pueda surtir sus mejores efectos debería considerar potenciar a este tipo de organizaciones para que puedan acompañar estos procesos desde el inicio.

Una segunda lección es que la tierra por sí sola no es suficiente para emprender un proceso de capitalización exitoso de estas familias, requiere de acompañamiento y de un apoyo material mínimo, al menos durante 2-3 años para crear condiciones reales para lograrlo. En el caso del proyecto piloto de Trocaire, las organizaciones han acompañado a las mujeres con financiamiento para la compra de tierras y la entrega de otros servicios como capacitación y asistencia técnica, entrega de activos menores (semillas, plántulas) y herramientas, y el desarrollo de pequeños negocios no agropecuarios, de manera a promover la diversificación productiva e ingresos, además de apoyar la búsqueda de canales de comercialización para dar salida a los productos que puedan ir generando las familias. Tales apoyos o acompañamientos han sido claves para favorecer y acelerar rutas de desarrollo para las mujeres, dado el entorno restrictivo en que se mueven.

Una tercera lección es que todo este proceso de acompañamiento requiere de un cierto nivel de subsidios que alguien debe estar dispuesto a pagar, en el caso particular del proyecto BLF se trata de la Cooperación externa, y para efectos de la aplicación de la ley podría ser el Estado, de lo contrario es muy difícil que sea viable por sí mismo. En tal sentido, habrá que plantearse si en realidad una familia rural pobre sin este acompañamiento podría emprender por sí sola una ruta de desarrollo exitoso, lo que además es un tema interesante de investigación que podría estar en el campo de la evaluación de impacto de tipo experimental.

Una cuarta lección es que adquirir la tierra mediante compra puede cambiar verdaderamente las vidas de las familias beneficiarias, si disponen de un espíritu emprendedor y saben aprovechar las oportunidades del mercado. En tal sentido, no todas las mujeres rurales están dispuestas a asumir riesgos y tratar



de aprovechar estas oportunidades, por lo que en un proceso de selección para potenciales mujeres compradoras de tierras debería considerar también este criterio para poder optar a compra.

Otras lecciones de carácter más específico están relacionadas con la formación y creación de capacidades y con los procesos de compra de tierra. En principio, hay coincidencia entre las organizaciones que la capacitación y concientización de las mujeres y de sus parejas, previa a la entrega de tierras genera resultados positivos para tratar de romper el machismo y el patriarcado prevaleciente en las relaciones familiares. Cuando esto sucede hay menos posibilidades que se generen conflictos dentro de las parejas por el uso y usufructo de los recursos y se crean condiciones favorables para conformar una visión común de trabajo. Esto significa que antes de que las mujeres logren adquirir la tierra conviene empezar con un proceso de sensibilización a la pareja. Se debe preparar, concientizar a ambos acerca de la ley, la importancia y ventajas de acceder a tierra y de trabajarla en conjunto.

Una última lección, está referida a los procesos de compra de tierra propiamente dichos y el conocimiento del mercado de tierras. Aunque en su mayoría las organizaciones han cumplido con las metas de compra, los precios a los cuales se han adquirido las tierras por lo general han sido más alto de lo establecido, por lo que en algunos casos se han realizado compras de tierras de inferior calidad. Durante el proceso algunas de las organizaciones tuvieron que realizar ajustes en su presupuesto, como por ejemplo el relacionado a capacitaciones e incidencia, para reorientarlos o dirigirlo a la compra de tierras y así poder suplir la demanda y cumplir las metas del proyecto. Este es un aprendizaje en el sentido de que para futuros procesos se requiere realizar previamente un análisis más a fondo de la dinámica del mercado de tierra en los territorios y planificar con tiempo las compras. Esto se refleja muy bien en el comentario de una beneficiaria.

*“Para mí que para nuevos procesos de compra de tierra se dé tiempo suficiente para ver parcelas y buscar buenos precios, porque ahorita nos vimos como urgentes de que teníamos que comprar porque sino el dinero que está en el banco se lo podían dar a otra organización, entonces uno se siente presionada, por eso debe darse tiempo suficiente para buscar buenas tierras y a los precios correctos (Beneficiaria de UGAQ, Comunicación personal, 21/09/2016).*

#### **2.4.Principales retos**

Las zonas donde intervienen las organizaciones socias de Trocaire, se caracterizan por altos niveles de pobreza y un entorno relativamente difícil en términos agroecológicos y de acceso a los mercados. Por tanto, los retos para viabilizar una ruta de desarrollo para las mujeres en este contexto son grandes y requerirá de un acompañamiento de al menos un par de años.

El cambio climático es un elemento a tomar muy en consideración por las organizaciones de manera a pensar estrategias tecnológicas y de diversificación que permitan adaptarse mejor a estas condiciones cambiantes. En este sentido la priorización de tecnologías agroecológicas y de conservación de suelos que impulsa el proyecto se valora como positivo y deberían profundizarse, en particular en las zonas más desfavorables desde el punto de vista climático

(Palacagüina, Quilalí). La construcción de una visión de futuro sobre la parcela debe ser el primer paso. Se trata de reflexionar con la familia acerca de cómo quisieran ver su “finca” en el futuro y que los técnicos puedan orientarlos para que visualicen su parcela dentro de unos 5-10 años, con obras de conservación, con determinado tipo de cultivos produciendo, con árboles frutales, animales etc. Esto permitirá empoderar más a las familias y animarlos a poner toda su disposición de trabajo para lograrlo.

Otro reto está relacionado con la creación de condiciones para que las familias puedan trasladarse a sus parcelas, lo que les permitiría un mayor arraigo a la tierra y posibilidades de mayor inversión, diversificación y cuidado de la parcela. En tal sentido, el agua es un elemento clave para lograrlo, y las comunidades de las zonas más secas, como Palacagüina es donde este recurso es más escaso, por lo que deberían tener prioridad para el diseño y establecimiento de fuentes de captación o aprovechamiento de agua.

*“Lo que tenemos para la gente es invertir ahorita es el tema de acceso a agua, conservación de suelo, la parte de la asesoría, estas personas tienen la opción de alguna obra de conservación de agua, hacer una reserva” (R. Zamor, comunicación personal, 28/10/2016).*

Oro reto es lograr consolidar un sistema productivo que les permita generar ingresos diversificados para adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno climático y de mercados. En este sentido, las expectativas y el entusiasmo encontrado en las beneficiarias son muy elevado, y su propósito es diversificar sus parcelas y complementar con otras fuentes de ingreso no agropecuarios. La diversificación de ingresos además de posibilitar poder pagar con mayor facilidad el crédito también les permitirá abrir puertas a nuevos mercados y disminución de riesgos en la producción. Entre las diferentes actividades económicas que han considerado como estratégicas se pueden mencionar: sembrar legumbres, tubérculos, granos básicos, musáceas, bananos, árboles cítricos y maderables, café, cacao, crianza de especies menores y ganadería, dependiendo de la zona. También se está trata de fortalecer o crear nuevas actividades no agropecuarias: pulperías, venta de comida, elaboración de condimentos, encurtidos, panadería, costura, cabe destacar que algunas de estas habilidades ya están siendo promovidas y desarrolladas en las organizaciones.

*“Ahí veremos cómo hacemos para mejorar la tierra y buscar algún tipo de producción de tomate, pipián, arboles...donde sea posible hacerlo para el verano y que otros tipos de opciones de actividades económicas hay para apoyar a las mujeres, y tenemos otra vía de opción como los ingresos no agropecuarios” (R. Zamor, comunicación personal, 28/10/2016).*

Lo anterior nos lleva a plantear otro reto como es el de la comercialización de los productos que ya están empezando a producir las familias. Dado el débil acceso a mercados, es necesario el apoyo de las Organizaciones con la facilitación de condiciones para la venta de sus productos. Ya existen mecanismos comerciales que están funcionando como las ferias sabatinas y los mercaditos locales, pero la idea es seguir fortaleciendo dichas iniciativas, ya que, en las actuales condiciones, los comerciantes son los que imponen precios y se llevan las mayores ganancias.



*“Aquí los compradores que vienen de fuera tienen como una cadenita donde recogen todos los frijoles de la zona y lo compran al precio que ellos dicen y nos friega por ese lado queremos que se mejore la situación y si se pudiera tener un apoyo para vender organizadamente y en conjunto nos ayudaría para pagar la deuda”* (Beneficiaria de UGAQ, comunicación personal, 21/09/2016).

En todo caso, si bien las organizaciones reconocen que el acceso a mercados es clave para mejorar las condiciones de ingresos de estas familias, en este momento no parece ser la prioridad, porque lo que se trata es de asegurar en primera instancia la seguridad alimentaria de las familias beneficiarias y aun no se logran suficientes volúmenes en cantidad y calidad para comercializar. En la medida que se vayan creando excedentes se tendrá necesariamente que pensar en buscar salidas a los productos y agregarles mayor valor, fortaleciendo al mismo tiempo la organización comunitaria para aumentar su poder de negociación con los compradores. Por tanto, este es un punto clave a considerar para lograr la sostenibilidad de los resultados de aquellas iniciativas que conlleven a proveer tierra, no solo a mujeres que carecen de ella, sino también para los campesinos en general.

### **3. Conclusiones**

Las estrategias que han utilizado las organizaciones socias de TROCAIRE para favorecer el acceso a la tierra a las mujeres vía compra, ha sido un proceso de mucho reflexión y aprendizaje colectivo entre la coordinación del proyecto, los técnicos y las mujeres protagonistas, donde la clave ha sido la organización, lo cual en el poco tiempo recorrido, ya ha dejado importantes lecciones en relación al trabajo organizativo, la formación humana, el acompañamiento técnico y en el proceso de negociación y legalización de la tierra.

Algunos de los factores que han incidido positivamente en este proceso, es que las organizaciones han podido adecuarse a las demandas y necesidades de las propias familias, por ejemplo diseñado cuotas de pago a las beneficiarias en plazos que van acorde al flujo de caja, además han ideado innovaciones orientados a contribuir a la seguridad alimentaria y la generación de ingresos complementarios, tal como la diversificación de cultivos y técnicas que se adapten al tipo de clima de cada zona, así como apoyar el desarrollo de nuevos emprendimientos no agropecuarios. El enfoque agroecológico, las alianzas con otras entidades y la promoción de actividades no agropecuarias han sido claves para fortalecer los medios de vida de las familias.

Las expectativas y el entusiasmo encontrado en las beneficiarias que han accedido a tierras en general es elevado, al igual que su autoestima y empoderamiento. En su amplia mayoría el propósito es diversificar sus tierras, incluso instalarse en las mismas a futuro, lo que significa crear en la medida de lo posible condiciones para el afincamiento que posibilite con más seguridad realizar inversiones y el cuidado de la parcela, siendo este uno de los principales retos del proyecto.

No obstante, las posibilidades de alcanzar un mayor bienestar de las mujeres rurales con precariedad sobre la tierra, no solo pasa por favorecer su acceso a este recurso; para que este pueda potencialmente ser efectivo debería ir acompañado de organización, capacitación y otros servicios complementarios,

incluido la conexión con los mercados. De hecho, algo que las experiencias regionales y otras han mostrado (Deininger y May, 2000; Gordillo de Anda, 2001), es la importancia de acompañar estos procesos de acceso a tierras con algunos subsidios, para asistencia técnica y fortalecimiento empresarial por un periodo dado, además de brindar fondos no reembolsables para ciertas inversiones productivas claves a nivel comunitario, lo cual parece ser el modelo aplicado o seguido por el proyecto BLF.

Dada la demanda de tierras de las mujeres en el campo, y la efectividad que están teniendo las mujeres en la gestión de la tierra, con resultados positivos en materia de seguridad alimentaria y empoderamiento económico, tal y como lo muestra la lectura de estas experiencias de acceso a tierra que hemos examinado, resulta razonable pensar que el país debería destinar una partida presupuestaria significativa y los fondos necesarios para ello, de una manera más decidida, a fin de favorecer a las mujeres demandantes de tierras, no solo como un derecho que tienen, sino por un asunto de conveniencia económica nacional. Así mismo, cualquier iniciativa de acceso a tierra que se promueva en el país, debería respaldarse en el tendido de organizaciones que ya existen en el país y que tienen un camino recorrido y amplia experiencia en el tema de tierras.

En síntesis, la experiencia aquí analizada visualiza de alguna manera que cuando una mujer logra acceder a tierras y las hace producir de manera sostenible, puede salir de círculos de pobreza más rápidamente que aquellas que no logran acceder a ellas.

## 4. Referencias

Aguirre, C. (2013) *Línea base del Proyecto Trocaire*. Managua, Nicaragua: TROCAIRE.

Agurto, S., & Guido, A. (2003) *Después de una década de investigaciones la esperanza tiene nombre de mujer: Análisis de la Participación de la Mujer en la Economía Nicaragüense (1995 -2003)*. Managua, Nicaragua: Fundación Internacional Para El Desafío Económico Global.

Deere, C., Lastarria-Cornhiel, S., & Ranaboldo, C. (2011) *Reflexiones sobre el acceso de las mujeres rurales a la tierra en América Latina*. La Paz, Bolivia: Fundación TIERRA.

Flores, S., Collado C., Flores L., (2014) *Los desafíos que enfrentan las mujeres rurales para tener tierra*. Universidad Centroamericana. Managua: Nicaragua.

Gordillo de Anda, G (2001). "Un nuevo trato para el campo", documento presentado a la International Conference on Access to Land: Innovative Agrarian Reforms for Sustainability and Poverty Reduction, Bonn, Alemania.

Herrera Vallejos, C. (2009) *Mujer Rural: La Siempre Ausente en la Conflictiva Distribución del Derecho a la Tierra en Nicaragua*. CIELAC UPOLI. Managua: Nicaragua.

INIDE (2010). *Informes municipales de población y pobreza*. Managua, Nicaragua

Deininger, K; May, J (2000), "Is there scope for growth and equity? The case of Land Reform in South Africa". Banco Mundial.

Merlet, P., Collado, C., Lemoine, L., & Polvorosa, J. (2015). *Acceso a tierra y ruta de desarrollo en el municipio de Rio Blanco*. En Bastiaensen, J., Marlet, P., Flores, S. (Comps). *Rutas de desarrollo en territorios humanos* (pp. 191 - 225). Universidad Centroamericana. Managua: Nicaragua.

Trocaire (2015). *Plan de Negocios. Tierra para mujeres oportunidades para la vida*. Managua: Nicaragua.

## NOTAS

1- La ILC es una alianza mundial de organizaciones de la sociedad civil e intergubernamentales que trabajan juntas para promover el acceso seguro y equitativo a la tierra, así como su control para las mujeres y hombres en situación de pobreza, a través de la incidencia, el diálogo, el intercambio de conocimientos y la formación de capacidades.

2- Ley Creadora del Fondo para la Compra de Tierras con Equidad de Género para mujeres rurales.

3- El presupuesto global aproximado del proyecto BLF es de £ 214 000, equivalentes a unos USD 300,000, para ser ejecutado en un periodo de 36 meses.

4- El café es el principal rubro generador de empleo en casi todas las zonas, pero en Palacagüina y Jalapa también hay poca atracción alrededor de las empresas tabacaleras.

5- A la fecha de las visitas (Septiembre 2016), la mayor parte de las familias compradoras de tierra, habían realizado trabajos de rehabilitación o reacondicionamiento de sus parcelas, y con apoyo de las organizaciones casi todas habían podido sembrar de Primera, pequeñas áreas de maíz y/o frijol para autoconsumo, mientras quienes recibieron la tierra un poco más tarde, esperaban sembrar en la postrera, principalmente el frijol.

6- El barrido catastral consiste en la medición de las parcelas y llenado de encuestas con los propietarios, para luego hacer el mapa catastral que les sirva de base para cualquier transacción que quieran hacer los propietarios en el registro público. De acuerdo con datos oficiales de INETER, la cobertura territorial de la zona catastrada del país es de 22,300 kilómetros cuadrados, e incluye los departamentos de Managua, León, Chinandega, Carazo, Masaya, Granada, Rivas y Estelí. Se está expandiendo la cobertura del Catastro, más recientemente con barridos catastrales en Madriz y Nueva Segovia. El resto del país no cuenta con cobertura catastral, salvo la cobertura de los catastros municipales, usualmente con debilidades.

## **Anexo fotográfico**



*Huerta en tierra comprada por mujer de Quilali. Foto de Marlon Howking*



*Maiz, frijoles y yuca en tierra comprada por mujer de Jalapa. Foto de Marlon Howking*





***Maiz, frijoles y yuca en tierra comprada por mujer de La Dalia. Fotografía de ADDAC***



***Maracuya en tierra comprada por mujer de Tuma La Dalia. Foto de Marlon Howking***



***Mujeres compradoras de tierra Jalapa aprendiendo a establecer huertos familiares***  
***Fotografía de COACOV***



***Mujeres compradoras de tierra Jalapa aprendiendo a hacer abonos orgánicos***  
***Fotografía de COACOV***





*Mujeres en clases de elaboración de condimentos para cocinar*  
*Fotografía de COACOV*



*Mujeres compradoras de tierra Jalapa en las ferias campesinas*  
*Fotografía de COACOV*





*Mujeres compradoras de tierra en clases de panadería*  
*Fotografía de OCTUPAN*



*Mujeres compradoras de tierra en talleres de género*  
*Fotografía de ADDAC*



*Puesto de venta de mujeres compradoras de tierra de Jalapa  
Fotografía de Marlon Howking*



*Mujeres compradoras de tierra en talleres de género  
Fotografía de OCTUPAN*





**Mujeres compradoras de tierra de Jalapa durante los grupos focales para la investigación**  
**Fotografía de Karen Pavon**



**Mujeres compradoras de tierra de Quilali durante los grupos focales para la investigación**  
**Fotografía de Marlon Howking**

Estudio realizado en el marco de la colaboración del instituto  
Nitlapan de la Universidad Centroamericana, Trocaire y sus organizaciones socias:  
ADDAC, COACOV, OCTUPAN Y UGAQ

La realización de este estudio contó con el apoyo financiero de la  
Internacional Land Coalición (ILC) a través de la plataforma de  
actores de la ENI Nicaragua



**INTERNATIONAL  
LAND  
COALITION**

**UCA- NITLAPAN**

Recinto universitario UCA  
Apartado A-242  
Tel: 2278-1343/44  
[www.nitlapan.org.ni](http://www.nitlapan.org.ni)  
[nitlapan@nitlapan.org.ni](mailto:nitlapan@nitlapan.org.ni)

**ENI-Nicaragua**

Managua, Nicaragua  
[www.facebook.com/ENI-NICA/](https://www.facebook.com/ENI-NICA/)  
[eni\\_nicaragua@landcoalition.info](mailto:eni_nicaragua@landcoalition.info)

**International Land Coalition**

Coordinación Regional  
América Latina Y el Caribe  
Av. Salaverry 818- Jesús María,  
Lima, Perú